

De zakelijke mores in... Japan

'Onberispelijkheid voor alles: sokken zonder gaten en geen losse plakbandjes.' Robert Rijken van het Consulaat-Generaal in Osaka, over zakendoen in Japan.

Japan staat bekend als een innovatief en beschaafd land dat openstaat voor invloeden van buitenaf. Niettemin kan er flink wat misgaan in zakelijke contacten. "Alleen al in communicatie zijn er veel misverstanden," zegt Robert. "Nederlanders gaan er bijvoorbeeld van uit dat Japanners redelijk Engels spreken. Dat is niet zo, dus neem een goede tolk mee. Bovendien zijn Nederlanders veel directer. Een Japanner zal het nooit zeggen als hij geen zaken met je wil doen. Als die zegt 'we denken erover na', dan bedoelt hij nee."

Basistips

Robert woont inmiddels zestien jaar in Japan en weet veel van de zakelijke cultuur van het land. Hij heeft tientallen handige tips voor Nederlandse ondernemers. "Wees op tijd! Japanners zijn heel stipt en verwachten dat ook van relaties. Zorg dat je onberispelijk gekleed bent. Dus geen spijkerbroek, maar altijd een pak en stropdas."

Kaartjesceremonie

"Visitekaartjes zijn heel belangrijk in Japan. Neem ze zelf dus altijd mee, het liefst tweetalig. Als je een kaartje krijgt, bestudeer het dan heel aandachtig. Leg het vervolgens voor je op tafel. Stop een visitekaartje nooit in je broekzak! En biedt je eigen kaartje altijd respectvol met twee handen aan."

Cadeaus

"Het is in Japan gebruikelijk om een cadeau mee te nemen dat je aan het einde van een gesprek geeft. Zorg dat het goed verpakt is! Dus niet iets met losse plakbandjes zoals ik ook ministers een cadeau heb zien aanbieden. Ook belangrijk is dat je de hoogste in hiërarchie van het gezelschap altijd een mooier cadeautje aanbiedt."

Zakendiners

Japane relaties nodigen hun gasten vaak uit voor een zakendiner. "In de meeste Japanse restaurants is het vrij gebruikelijk dat je je schoenen uittrekt. Check je sokken dus altijd op gaten als je ze 's ochtends aantrekt! Ik heb diners met hooggeplaatste Nederlanders meegemaakt die hier geen rekening mee gehouden hadden. Toch best wel een afgang."

Ambassade/ consulaat-generaal helpt

Bedrijven die de Japanse markt willen betreden, doen er goed aan eerst met de ambassade contact op te nemen. "We kennen niet alleen alle do's en dont's, maar kunnen ook helpen met onderzoek of het zoeken van zakenpartners. Weet dat het lang duurt voordat je een Japans contact opbouwt en een contract hebt getekend. Maar als dit gelukt is, heb je een partner voor het leven!"